

## Florestal

# Como as serrarias formam seus preços

Patrícia Lombardi Perez \*  
Carlos José Caetano Bacha\*\*

NO ESTADO de São Paulo, para definir os preços, as próprias serrarias levam em consideração seus custos administrativos e de produção. Quando os custos variam, há alteração do preço de tabela de acordo com a situação do mercado.

Os ofertantes de madeira serrada, especialmente os que comercializam pranchas de eucalipto, são os mais influentes na determinação do preço do produto. Trata-se de elementos ativos com alta taxa de propensão para alterar a curva de oferta quando há modificação nos itens da planilha de custos, como o preço da tora de madeira, fretes, salários pagos à mão-de-obra e o preço da energia elétrica.

Nos últimos anos, os custos de legalização da exploração madeireira, principalmente da exploração das florestas nativas do Estado do Pará, têm aumentado substancialmente. Cerca de 80% das serrarias repassam as despesas com essas taxas para o preço de venda do produto. Como esse custo é maior que o custo da madeira em si, ocorre um progressivo aumento da ilegalidade, que provoca distorção no mercado. Uma vez que, dificilmente, as multas resultam em pagamentos, aqueles que optam pela corrupção obtêm vantagens na comercialização da madeira serrada ilegal.

As serrarias do Estado do Pará frequentemente estão organizadas em associações ou sindicatos regionais que estipulam os preços a serem praticados. A maioria das negociações é realizada mediante pagamento a prazo, o qual varia em média de 30 a 90 dias. Em caso de compras à vista, são concedidos descontos de 3 a 5%. Impostos e taxas normalmente já estão

incluídos no preço e o frete é pago pelo comprador.

Não há, de modo geral, formalização na forma escrita de contratos de venda de madeira serrada pelas serrarias. A relação entre produtor e consumidor é informal, tendo como base a confiança, já que grande parte dos compradores são clientes de longa data.

No mercado internacional, os produtores brasileiros são tomadores de preços. Na condição de pequeno *player*, o Brasil



Foto: Mariani Malinowski

fica em posição vulnerável às oscilações nos mercados. O País é considerado o fornecedor da madeira mais barata do mercado, mas com baixa qualidade e baixa confiança.

A baixa confiabilidade diz respeito ao não cumprimento dos prazos de entrega devido às desculpas corriqueiras dos fornecedores, como problemas de sazonalidade, feriados nacionais e greves. O descontentamento com relação à qualidade é geral. Cerca de 15% a 20% de todas as remessas de madeira serrada são de qualidade inferior. Isso é resultado da baixa

oferta de financiamento para estimular investimento em novas tecnologias que visem a satisfação das preferências dos consumidores internacionais. Os contratos e acordos, normalmente, são de curta duração, para tentar evitar danos provenientes das constantes flutuações nas taxas de câmbio e no juro. No entanto, a adoção de uma postura por parte do produtor que favorece o cliente internacional tem construído relacionamentos duradouros e flexíveis.

A pulverização da produção e a falta de padrões rígidos de classificação do produto impedem uma formalização maior na comercialização de madeira serrada. Daí, a grande presença do intermediário, responsável por grande parte da comercialização, e a falta de estímulo à modernização das serrarias.

Um ponto essencial para a indústria tratar no presente é a escassez de madeira e o comprometimento de sua viabilidade no futuro. Para tanto, é necessário estabelecer plantios próprios ou acordos com grandes empresas reflorestadoras (que plantam para consumo próprio, mas apresentam excedentes a ofertar no mercado, como as empresas de celulose e papel) de modo a garantir suprimento futuro de madeira. Ao mesmo tempo, as serrarias que usam madeira de florestas nativas devem precaver-se com o estímulo ao estabelecimento de explorações de impacto reduzido que garantam a conservação das florestas. ■

\* Graduanda em Ciências Econômicas, ESALQ/USP

\*\* Professor titular do Departamento de Economia, Administração e Sociologia, ESALQ/USP